

11. PROTECCION Y COMPETITIVIDAD EN ESPAÑA E ITALIA, 1890-1960 *

Antonio Tena

Universidad Carlos III

I. Introducción

El grado de integración de una economía en el mercado internacional ha sido considerado por muchos economistas e historiadores del desarrollo como uno de los factores determinantes del mayor o menor éxito de un proceso de crecimiento económico moderno¹. El estudio que sigue pretende ofrecer un análisis cuantitativo de las restricciones impuestas al comercio exterior español e italiano a lo largo del siglo XX en una perspectiva comparativa, así como su influencia sobre la competitividad de ambos países².

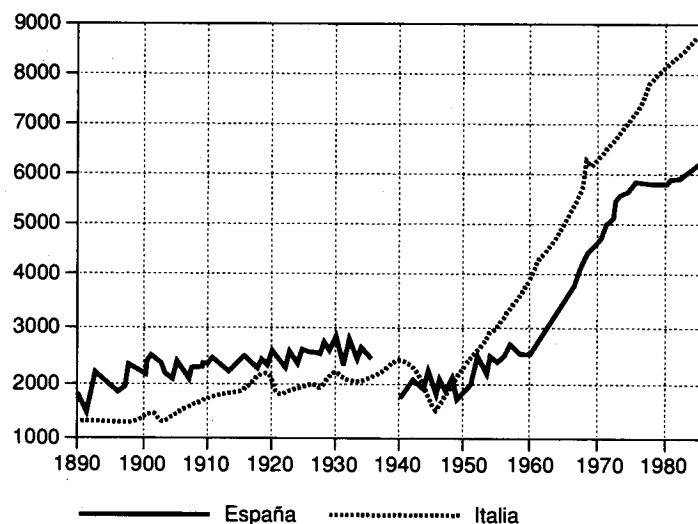
* Este artículo se ha beneficiado en su primera versión de los comentarios de Leandro Prados y Giuseppe Tattara. Posteriormente fue presentado en una versión ligeramente distinta a ésta en el IV Congreso de la Asociación de Historia Económica en la Universidad de Alicante, 18-19 de diciembre de 1989. Agradezco también las críticas de Carles Sudrià y Jordi Catalán.

¹ Véase, por ejemplo: Greenaway y Nam (1988); Heitger (1987); Capie, F. (1983). Un resumen del debate teórico actual acerca de las políticas de orientación exportadora o proteccionista (no muy diferente del llevado a cabo después de la Segunda Guerra Mundial) puede verse en Ocampo, J. A. (1986), pp. 158-165.

² Uno de los primeros análisis comparativos de las diferencias en los procesos de industrialización español e italiano se encuentra en Vaccaro, R. (1980). Para un estudio más reciente, véase Prados de la Escosura (1988), pp. 37-65 y 223-240. Una visión optimista de la similitud de los dos modelos de crecimiento a largo plazo puede encontrarse en Tortella (1991a).

Varias secciones componen este ensayo. En la primera se analiza la evolución de los grados de apertura de ambas economías comparadas con los de los principales países europeos. A continuación, se intenta explicar las razones que permitieron a Italia superar el grado de apertura de la economía española a principios del siglo XX. Las hipótesis de una mayor protección a las importaciones o de un diferente comportamiento de las exportaciones se exploran más adelante. Para ello se estudia, en primer lugar, las diferentes prácticas en el uso de los aranceles, el tipo de régimen cambiario y otras restricciones al intercambio comercial (sección 2). En segundo lugar, se analiza la influencia de las restricciones a importar sobre el comportamiento de las exportaciones españolas e italianas. La medición de la influencia de los factores de oferta y demanda sobre las exportaciones se lleva a cabo mediante un análisis tipo de «las cuotas de mercado constantes» (*constant market share analysis*) (sección 3).

GRÁFICO 11.1.—PIB per capita de España e Italia (dólares «internacionales» de 1988 en paridad de poder adquisitivo (PPA)).



Fuentes: Cuadro A.11.1.

De estos ejercicios se concluye, en la última sección, que la frustración de la potencial expansión de una industria española competitiva se debe, en gran parte, a que España no participó de las tendencias generales de apertura de las economías europeas durante algunos períodos claves de expansión de la economía internacional.

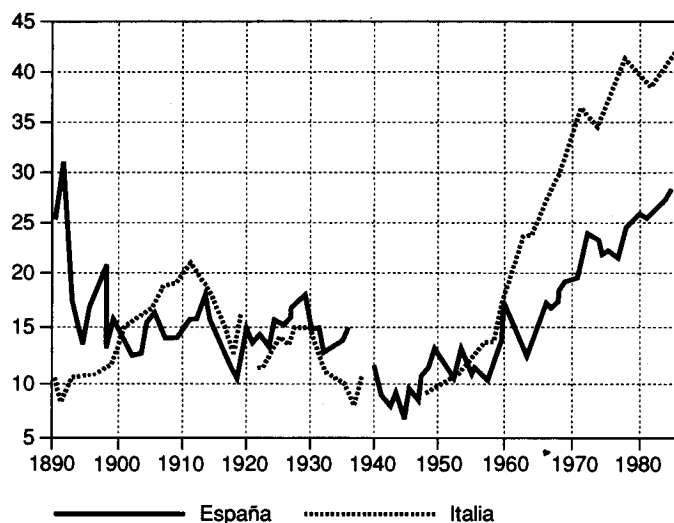
II. Tendencias a largo plazo en la apertura de la economía

El indicador más frecuente de la importancia del comercio exterior en una economía es la proporción del total del mismo (exportaciones más importaciones) sobre el PIB. Esta proporción normalmente se presenta a precios corrientes cuando en realidad es más conveniente efectuarla en términos de volumen debido a la diferente evolución de los precios del comercio exterior con relación a los del PIB³. Otro ajuste recomendable para mejorar la comparabilidad de los Productos Interiores Brutos entre diferentes países es el uso de la paridad del poder adquisitivo en vez de los tipos de cambios corrientes. Estos dos ajustes se han llevado a cabo en los gráficos 11.2 y 11.3 donde se presentan las series anuales del grado de apertura de España, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania (sólo las exportaciones) entre 1890 y 1985. Estos porcentajes representan, por tanto, la suma de exportaciones e importaciones sobre el PIB a precios constantes y paridad del poder adquisitivo.

Una primera visión comparativa de la tendencia de los grados de apertura que muestran los gráficos 11.2 y 11.3 mostraría ya algunas pautas de comportamiento relevantes para este análisis. España, al iniciarse la década de 1890, mantenía un nivel de apertura de su economía cercano al 24 por 100, próximo al nivel francés, inferior al inglés, pero muy superior al 10 por 100 italiano en estos mismos años. A partir de entonces se observa una tendencia inversa en el nivel de apertura español e italiano. El grado de apertura español desde 1890 se redujo fuertemente hasta los primeros años de este siglo para aumentar con posterioridad, aunque muy ligeramente hasta la Primera Guerra Mundial. Italia, por el contrario, en estos mismos años inicia una tendencia expansiva de su sector exterior al menos hasta 1912. Esta tendencia expansiva le permite superar los

³ Véase Lipsey, R. E. (1963), pp. 40-45.

GRÁFICO 11.2.—*Porcentajes del comercio exterior (exportaciones + importaciones) sobre el PIB de España e Italia, 1890-1985 (\$ 1980).*



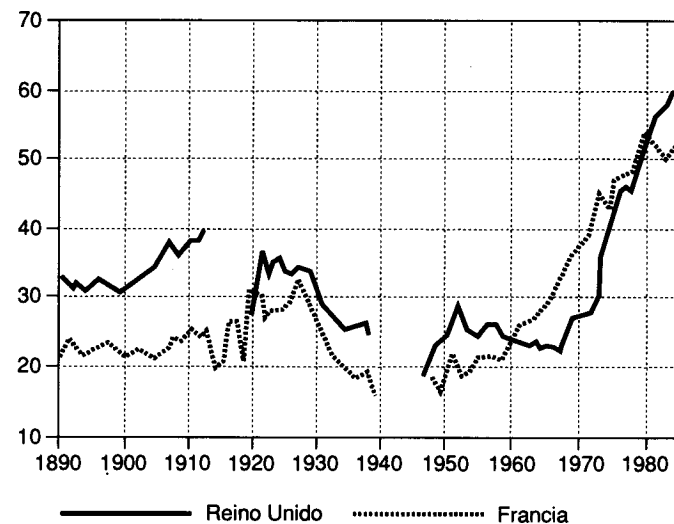
Fuente: Cuadro A.11.1.

Nota: Comercio exterior: conversión en dólares de 1980 con el tipo de cambio de mercado; PIB=dólares «internacionales» de 1980 en paridad de poder adquisitivo (PPA).

niveles españoles en los primeros años del cambio de siglo e incrementar progresivamente este diferencial hasta los prolegómenos de la Guerra Mundial. En estos años Italia, con un nivel por encima del 20 por 100, superaba en cinco puntos el grado de apertura español. Esta tendencia expansiva hacia una mayor internacionalización de la economía italiana fue compartida con los países europeos más desarrollados (pero de parecidas dimensiones) como el Reino Unido, Alemania y Francia, aunque esta última en menor medida (véase gráfico 11.3)⁴.

⁴ El Reino Unido y Francia mantuvieron una cierta estabilidad en sus grados de apertura durante la década de 1890, pero volvieron a incrementarlos durante la década que termina en la Guerra Mundial. En ausencia de la serie de volumen de las importaciones alemanas, la fuerte tendencia expansiva de sus exportaciones en relación al PIB durante todo el período analizado (gráfico 11.5), junto con el incremento de su grado de apertura a precios corrientes, no deja dudas sobre la expansión pre-bélica del grado de apertura alemán.

GRÁFICO 11.3.—*Porcentajes del comercio exterior (exportaciones + importaciones) sobre el PIB del Reino Unido y Francia (\$ 1980), 1890-1985 (comercio exterior, \$ 1980; PIB, dólares «internacionales» 1980 PPA).*

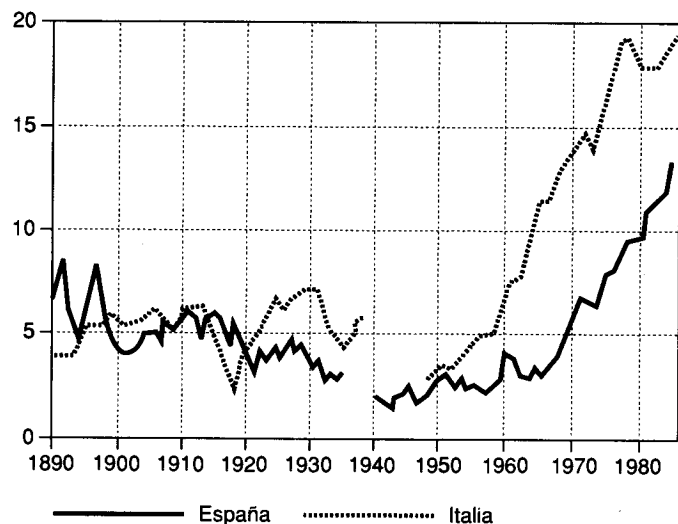


Fuente: Cuadro A.11.2.

Durante el período de entreguerras la economía europea sufrió, primero, unos años de expansión o recuperación de los niveles de apertura perdidos durante la guerra y con posterioridad a 1929 un período de contracción producto de la crisis económica internacional. La evolución de los sectores comerciales español e italiano en este período es muy similar. Italia padeció una fuerte contracción de su comercio al terminar la guerra, lo que dio lugar a que España alcanzase a comienzos de los años veinte un grado de apertura superior al italiano. Este diferencial se mantuvo durante la primera mitad de los años veinte y se incrementó durante la segunda. España en 1929, con un 18,3 por 100, llegó a superar en más de tres puntos el nivel italiano. La crisis internacional no afectó a esta situación, pudiendo observarse incluso en 1935 un ligero incremento de este diferencial.

Es necesario, sin embargo, deslindar el comportamiento de las importaciones de las exportaciones durante este proceso (véase

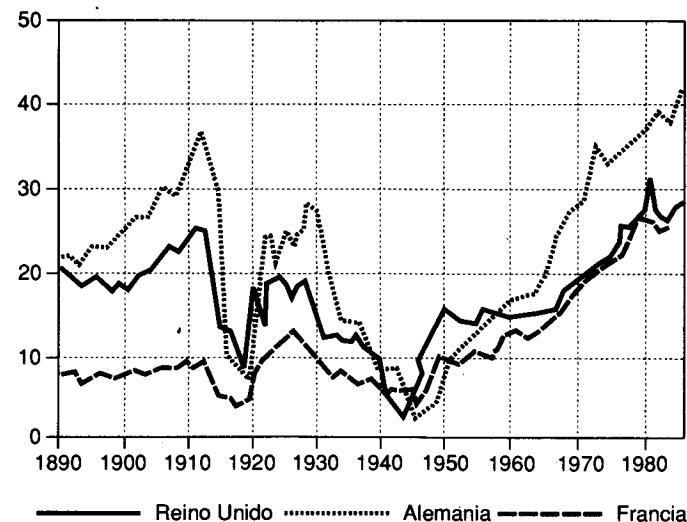
GRÁFICO 11.4.—*Porcentajes exportaciones/PIB en España e Italia, 1890-1985 (exportaciones, dólares 1980; PIB, dólares «internacionales» 1980 PPA).*



Fuente: Cuadro A.11.1.

gráficos 11.4, 11.5, 11.6 y 11.7). Durante el período anterior a la Primera Guerra Mundial los gráficos 11.4 y 11.5 muestran cómo existió una importante contracción del porcentaje de las importaciones españolas sobre la renta y que éste estuvo acompañado por uno mucho más suave de las exportaciones. Al mismo tiempo, los componentes del grado de apertura italiano, aun siendo ambos expansivos, reflejan un mayor crecimiento de las importaciones que de las exportaciones (el porcentaje de las importaciones se incrementó del 6,4 por 100 en 1890 al 10,6 en 1902 y 14,1 en 1913). La singular contracción del porcentaje de las importaciones españolas (que pasó del 25,2 por 100 en 1890 al 12,7 por 100 y 15,8 por 100 en 1902 y 1912, respectivamente) es la nota más relevante en el análisis de estos años. El Reino Unido y Francia experimentaron un crecimiento de las importaciones en relación al PIB muy moderado (a diferencia del italiano), pero estuvieron muy lejos de sufrir una contracción de la envergadura de la española.

GRÁFICO 11.5.—*Porcentajes exportaciones/PIB en el Reino Unido, Alemania y Francia, 1890-1985 (exportaciones, dólares 1980; PIB, dólares «internacionales» 1980 PPA).*

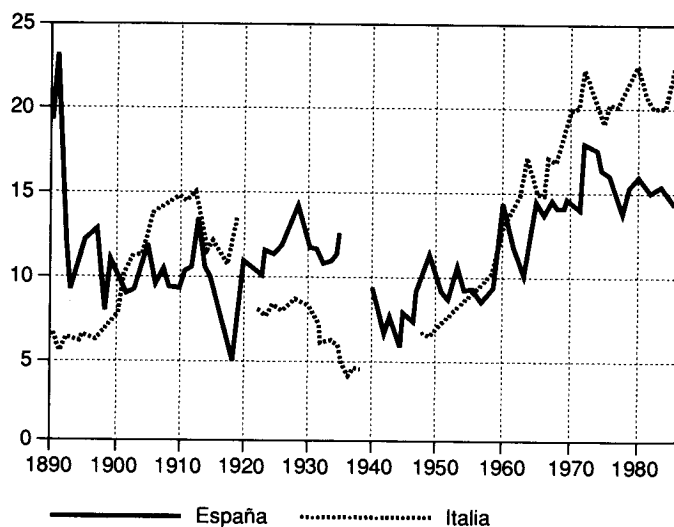


Fuente: Cuadro A.11.1.

Durante el período de entreguerras este mecanismo de comportamiento funcionó de forma inversa. El porcentaje de las exportaciones españolas mantuvo un crecimiento prácticamente nulo durante los años veinte (de 4,1 por 100 en 1922 al 4,3 por 100 en 1929), mientras el porcentaje de las importaciones se incrementaba de forma significativa (de 10,3 por 100 en 1922 a 14,1 por 100 en 1929). En Italia, por el contrario, el porcentaje de las exportaciones mostraba una notable expansión al pasar de un 4,1 por 100 en 1922 a un 7,2 por 100 en 1930, mientras las importaciones se mantuvieron estables con porcentajes del 7,6 y 7,8 por 100 en esos mismos años. Es decir, Italia, durante el período de entreguerras, a pesar de aumentar el porcentaje de sus exportaciones en más de tres puntos, limitó el crecimiento de sus importaciones en mayor medida en que lo hicieron las españolas (este hecho explicaría el mayor grado de apertura español en estos años).

Después de la Segunda Guerra Mundial y hasta la primera mitad

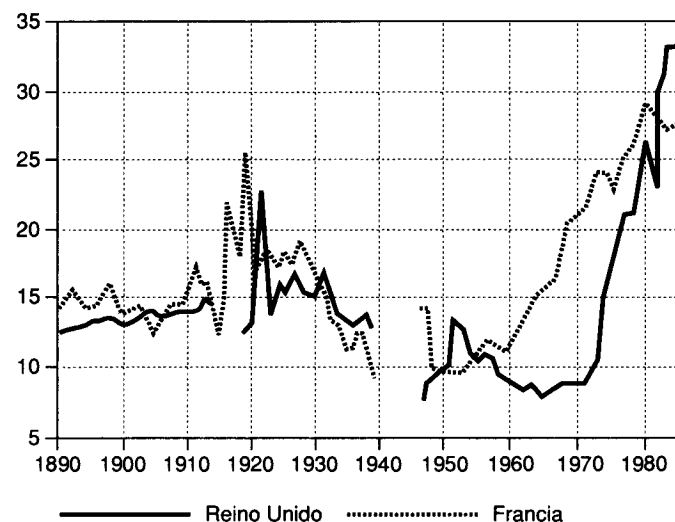
GRÁFICO 11.6.—*Porcentajes importaciones/PIB en España e Italia, 1890-1985 (importaciones, dólares 1980; PIB, dólares «internacionales» 1980 PPA).*



Fuente: Cuadro A.11.1.

de los años cincuenta la economía española mantuvo un grado de apertura parecido al italiano (entre el 9 y el 10 por 100). Esto sucedía gracias al crecimiento del PIB real italiano y a pesar de que su sector exportador fue, como ocurrió en los años veinte, mucho más dinámico que el español. Así, mientras el porcentaje de las exportaciones españolas partía de un 2 por 100 en 1948 para apenas variar hasta 1956 (2,2), Italia aumentaba su diferencial con España, pasando del 2,9 al 4,7 por 100 en esas mismas fechas. Es decir, como ya había ocurrido durante los años veinte, el grado de apertura español se mantuvo a niveles parecidos al italiano gracias al crecimiento de sus importaciones. Estas mantuvieron un ritmo de crecimiento menor al de los años veinte, pero con un porcentaje medio cercano al 9 por 100, estuvieron más de tres puntos por encima del porcentaje medio italiano en dichos años. Debido a estas circunstancias, fue sólo a partir de 1954 cuando el grado de apertura italiano supera al español y, para ello, se apoya principalmente en el rápido crecimiento del

GRÁFICO 11.7.—*Porcentajes importaciones/PIB en el Reino Unido, Alemania y Francia, 1890-1985 (importaciones, dólares 1980; PIB, dólares «internacionales» 1980 PPA).*



Fuente: Cuadro A.11.1.

componente de exportaciones, que ya partía desde finales de la Segunda Guerra Mundial de un nivel superior al español. El grado de apertura de países como Francia, Reino Unido y Alemania (que de cerca de un 4 por 100 en 1947 ascendió a un 24 por 100 en 1954) doblaba a mediados de los cincuenta el español e italiano. Así, mientras Italia reducía su distancia con este grupo durante la segunda mitad de los años cincuenta, España se distanció debido al estancamiento de su tasa de exportaciones.

En las décadas que siguen a 1960 y hasta 1985, a pesar de que la apertura de la economía española creció a un ritmo notable, el gráfico 11.2 muestra un proceso de divergencia en relación con el grado de apertura italiano. Sólo a partir de 1980 se puede apreciar una ligera tendencia a reducir esta diferencia, esta vez gracias al mayor crecimiento del componente de exportaciones español. Este mismo proceso de divergencia (y ligero acercamiento en los años ochenta) se produce también con Francia. En relación con el Reino

Unido, se puede observar una aproximación a su grado de apertura durante los años sesenta y comienzos de los setenta; si bien en la segunda mitad de la década y primera de los ochenta el rápido crecimiento de los niveles de apertura ingleses profundiza esta diferencia.

En términos generales, puede decirse que la tendencia en los grados de apertura de los países incluidos en los gráficos 11.2 y 11.3 (a precios constantes y paridad del poder adquisitivo) coincide con la expuesta por Kuznets (1967) y Grassman (1980) a precios corrientes. Antes de la Primera Guerra Mundial hubo un marcado crecimiento de las proporciones del comercio exterior sobre la renta nacional en la economía internacional y un importante declive desde 1913 a 1953. Las décadas que siguen a la posguerra inician un período de expansión propiciado por la apertura de las economías nacionales, que, con excepción de una breve pausa en la segunda mitad de los años setenta, no parece haber tenido interrupción hasta nuestros días.

España, sin embargo, parece haberse sustraído a esta tendencia general de apertura de la economía durante algunos períodos claves de expansión de la economía internacional. El primero se produjo antes de la Primera Guerra Mundial, cuando contrajo la proporción de su comercio exterior a causa de una reducción drástica en el crecimiento de sus importaciones⁵. Así, en este período parece necesario explicar qué tipo de factores institucionales pudieron incidir en estos años sobre las importaciones españolas que no lo hicieron sobre las italianas o sobre las de otros países de Europa occidental. Durante el período de entreguerras es posible observar las primeras consecuencias de un proceso divergente de integración entre España e Italia. Italia, que antes de la guerra se había beneficiado de un proceso positivo de integración en la economía internacional, pudo desarrollar la producción de algunos grupos de manufacturas dentro de un contexto más competitivo, lo que le dio la posibilidad de desarrollar un sector exportador manufacturero. Como consecuencia de esta experiencia en los años veinte, consiguió —en un momento de contracción de la demanda internacional—

⁵ Como es sabido, la demanda de importaciones está altamente correlacionada con el nivel de renta *per capita*, y normalmente en países en vías de desarrollo su elasticidad es mayor que uno. (Este parece haber sido el caso de España durante el período 1880-1913; Prados (1988), pp. 185-188.)

mantener un crecimiento sostenido de sus exportaciones e iniciar un proceso de sustitución de importaciones. En el caso de España, el fuerte proceso de desvinculación de la economía internacional iniciado en la década de 1890 dio como resultado una estructura de costes ineficiente que ayudó a frustrar la potencial expansión de un sector industrial competitivo. Fruto de este proceso fue la especialización de las exportaciones españolas en algunas gamas de productos agrícolas mediterráneos durante los años veinte, y su renuncia a cualquier intento de hacer competir a la industria española en el mercado internacional. España, aunque no inició un proceso neto de sustitución de importaciones, fue capaz de desarrollar su industria debido al incremento de la demanda interior y gracias a un proceso creciente de importación de materias primas y bienes de equipo.

El segundo período en el que España se sustrajo a la expansión de la economía internacional se produjo durante la década de 1950. Durante estos años España no fue capaz de desembarazarse de las restricciones impuestas a su comercio y persistió en mantener un sector exterior sin grandes cambios, donde el alto nivel de necesidades importadoras y la falta de respuesta de las exportaciones recuerdan bastante a la situación atravesada por el comercio exterior en los años veinte.

De esta forma, en el período 1890-1985 se puede comprobar cómo la limitada expansión de la demanda internacional durante los años veinte y la crisis de los años treinta hicieron aproximarse los niveles de apertura españoles a los de los países de su entorno en la misma medida que se alejaron durante las décadas de expansión, tanto antes de la Primera Guerra Mundial como en los años cincuenta y sesenta de este siglo.

III. Las políticas restrictivas del comercio

Esta sección pretende explicar qué tipo de factores institucionales pudieron incidir en estos años sobre las importaciones españolas que no lo hicieran en las italianas o las de otros países de Europa occidental. Para ello se va a intentar integrar los difíciles problemas de la medición arancelaria con los de otras prácticas restrictivas del comercio a través de un análisis comparado de los niveles arancelarios y el grado de apertura español e italiano en el contexto europeo.

Los instrumentos de política económica usados en la restricción del comercio internacional son comúnmente divididos en dos: arancelarios y no arancelarios. Los primeros fueron los instrumentos de política comercial preponderantes en la mayoría de los países antes de 1931. Los segundos (que abarcan desde las restricciones cuantitativas y el régimen de tipo de cambio hasta ciertas políticas de protección industrial) fueron durante el período 1931-1955 los principales protagonistas de la política comercial y aún hoy constituyen una parte importante de la misma.

a) *Los niveles arancelarios*

La forma más sencilla de medición del nivel arancelario y de sus cambios a lo largo del tiempo vendría dada por el porcentaje de los ingresos arancelarios sobre el total de las importaciones⁶. Este sistema (usado en el cuadro 11.1) supera en teoría al simple estudio de los cambios legislativos, ya que este último impide recoger tanto la influencia de las oscilaciones de los precios sobre el nivel arancelario como la valoración de sus cambios desde un punto de vista comparativo.

Sin embargo, los resultados que se desprenden del cuadro 11.1, son equívocos. Si los diéramos por ciertos, cambiarían de forma radical la visión historiográfica sobre la evolución de las barreras arancelarias en la historia económica europea⁷. Por tanto, aparte de

⁶ Este sistema ha sido usado recientemente por Capie (1983), pp. 1-24. En el caso español, véase Gamir (1972), pp. 41-115, y Serrano Sanz (1986), pp. 207-210.

⁷ En el cuadro 11.1 se puede observar cómo España ya contaría con un alto nivel arancelario antes de la reforma de 1892, con lo que su situación sería similar a la italiana antes de su reforma de 1887. En el primer lustro de 1890 todos los países mostrarían un incremento de su nivel arancelario, así como una posterior reducción del mismo hasta la Primera Guerra Mundial (debido al impacto de la fuerte caída de los precios sobre los «derechos específicos»). Las únicas excepciones aparentes a esta reducción serían las del Reino Unido, cuyo sistema arancelario *ad-valorem* no se vería influido por la caída de los precios y que, por tanto, mantuvo su bajo nivel arancelario estable; y la de España, que con la ley de 1906 parecería haber adaptado sus aranceles específicos a la caída de los precios. De esta forma España en 1913 mantendría un diferencial con el resto de los países en su nivel arancelario similar al de 1880-1885, salvo con Italia, con quien ampliaría esta diferencia. Esto podría quizá explicarse como la consecuencia natural de que Italia no adaptara su sistema arancelario a la reducción de los precios internacionales de estos años. La década de 1920 mostraría un nivel arancelario sorprendentemente bajo en la mayoría de los países europeos (el único incremento notable sería en el caso del Reino Unido). España, según el cuadro 11.1, mantendría el diferencial en su nivel arancelario con el resto de Europa, o

CUADRO 11.1—*Ingresos arancelarios sobre el total de las importaciones en España, Italia, Francia, Alemania y Reino Unido, 1880-1965 (en porcentaje).*

| Año | España | Italia | Francia | Alemania | Reino Unido |
|---------|--------|--------|---------|----------|-------------|
| 1880-85 | 18,4 | 12,5* | 6,2 | 6,3 | 4,9 |
| 1890-95 | 18,9 | 17,4 | 9,8 | 9,0 | 4,8 |
| 1896-04 | 13,9 | 12,8 | 9,4 | 8,8 | 5,5 |
| 1905-13 | 15,4 | 7,9 | 8,6 | 7,3 | 5,0 |
| 1922-30 | 19,2 | 5,6 | 7,8 | 8,0 | 9,2 |
| 1931-35 | 18,7 | 21,8 | 23,0 | 21,2 | 23,3 |
| 1947-55 | 19,0 | 4,0 | 14,3 | 25,2 | 32,4 |
| 1956-58 | 28,7 | 7,0 | 23,4 | 31,4 | 31,5 |
| 1960-64 | 17,0 | 5,9 | 23,4 | 32,3 | 35,5 |

Fuentes: Rentas de Aduanas en España, de Comin (1985), pp. 72-75; el resto de los países, de Mitchell (1985), pp. 742-769. Importaciones corrientes España, de Tena (1989); el resto de Mitchell (1985).

* Italia: 1880-83.

poder observar la evolución comparada de los ingresos arancelarios en relación a las importaciones, lo que resulta más interesante de este cuadro es que pone en evidencia las razones que hacen de este procedimiento un sistema inapropiado para la medición de las barreras arancelarias. La primera carencia de este sistema proviene de que el porcentaje de los ingresos arancelarios sobre las importaciones es una media del incremento global de los precios de los productos importados sobre los que recae el arancel, pero no refleja el nivel arancelario general. Esto se debe a que los ingresos arancelarios dependen de la mayor o menor elasticidad de la demanda con respecto al incremento de precio producido por el arancel. De esta forma un país (o producto) con una alta barrera arancelaria, pero con

incluso lo incrementaría (con la excepción de nuevo del Reino Unido). Este diferencial arancelario sólo se reduciría al iniciarse los años treinta. En la década de 1950 el nivel arancelario alemán e inglés mostraría un aumento en relación con los niveles de preguerra, que persistiría aún al inicio de la década de 1960; Francia permanecería al mismo nivel, y sería Italia el único país que mostraría una reducción. España, según estos datos, habría mantenido unas barreras arancelarias inferiores a la inglesa y a la alemana en los años cincuenta. Al inicio de los años sesenta Francia se vendría a sumar a estos países y sólo Italia se situaría por debajo del nivel arancelario español en dichos años.

una baja elasticidad precio, podría obtener el mismo nivel arancelario que otro país (o producto) con una baja barrera arancelaria, pero con una alta elasticidad⁸. Mediante este sistema se mediría la media del incremento del precio de los bienes importados que grava el arancel («protección nominal»), pero no mediría el nivel de las restricciones arancelarias elevadas sobre el comercio de un país («the potential tariff level», en la expresión de Liepmann).

La segunda carencia, también importante, proviene de que no toma en consideración que los cambios en los porcentajes del ingreso arancelario sobre las importaciones reflejan no sólo los cambios en el nivel arancelario, sino también los cambios en la composición por productos de las importaciones inducidos por el mismo. Así, una reducción (o un aumento) de los ingresos arancelarios puede deberse tanto a una disminución (o aumento) de los aranceles como a un incremento (o descenso) de la demanda de importaciones de los bienes menos tasados⁹. Este último problema podría superarse si se ponderase los ingresos derivados de cada arancel por la cuota de cada producto dentro de una hipotética demanda de importaciones libres de aranceles¹⁰.

Una alternativa a este método la ofrece Liepmann (1983). La medición de lo que él llama el «potencial tariff levels» permitiría superar algunos de los problemas que se acaban de comentar. Liepmann realiza su estimación sobre la base de una lista única de precios de los 144 productos más importantes del comercio inter-europeo provenientes de los principales países exportadores en 1913, 1927 y 1931. El nivel arancelario lo estima en relación a los aranceles de importación elevados por cada país para cada uno de estos productos independientemente de la importación o no de los mismos¹¹.

⁸ Por ejemplo, un país con aranceles prohibitivos, por encima del 200 por 100 en la mitad de sus productos y del 2 por 100 en la otra mitad, podría obtener una media de ingresos sobre las importaciones del 2 por 100 (al no importar productos con aranceles prohibitivos).

⁹ McCloskey (1980), p. 307, expresa esta crítica en relación a la comparabilidad del índice de un país a través del tiempo; véase también Serrano Sanz (1986), p. 209, n. 20.

¹⁰ Sobre los problemas del uso de la media simple o ponderada en las comparaciones internacionales de los niveles arancelarios, véase Tumlin y Till (1971), pp. 147-159.

¹¹ Liepmann (1938). Los 144 productos han estado escogidos conforme a su importancia en el comercio europeo, pero su agregación está basada en medias aritméticas simples y no en las medias ponderadas conforme al valor realmente

CUADRO 11.2.—*Nivel potencial arancelario en algunos países europeos, 1913-1931 (en porcentaje sobre precios) (1913 = 100) **.

| Países** | Alimentos (A1) | | | Pr. semi-manufac. (B1) | | | Pr. manufacturados (C) | | |
|----------|----------------|------|------|------------------------|------|------|------------------------|------|------|
| | 1913 | 1927 | 1931 | 1913 | 1927 | 1931 | 1913 | 1927 | 1931 |
| Alemania | 19,2 | 19,7 | 66,7 | 13,2 | 10,4 | 19,0 | 8,5 | 15,5 | 15,0 |
| Francia | 21,0 | 12,7 | 42,2 | 16,4 | 12,0 | 16,2 | 12,9 | 21,6 | 23,6 |
| Italia | 17,2 | 15,8 | 32,7 | 21,4 | 22,2 | 40,0 | 12,8 | 22,5 | 33,8 |
| España | 19,0 | 24,7 | 48,4 | 20,3 | 33,2 | 41,8 | 35,7 | 44,4 | 55,0 |
| Alemania | 100 | 103 | 347 | 100 | 79 | 144 | 100 | 182 | 176 |
| Francia | 100 | 61 | 201 | 100 | 73 | 99 | 100 | 167 | 183 |
| Italia | 100 | 92 | 190 | 100 | 104 | 188 | 100 | 176 | 264 |
| España | 100 | 130 | 255 | 100 | 163 | 206 | 100 | 124 | 154 |

* Nivel arancelario de los grupos A1, B1 y C correspondientes a los grupos de productos de los cuadros A.11.2 y A.11.3 del Apéndice.

** El Reino Unido antes de la guerra admitía la mayoría de los bienes libres de derechos y sólo unos pocos fueron gravados fuertemente, mientras que en 1927-1931, a pesar de la introducción de numerosos aranceles, admitía todavía libres de derechos muchos productos. Esta situación hace difícil cualquier comparación con los sistemas arancelarios mucho más elaborados de la mayoría de los países del continente. Cfr. Liepmann (1938), pp. 20-38.

Fuente: Calculado a partir de Liepmann (1938).

De esta forma, aunque, por un lado, da por supuesta una estructura de la demanda uniforme para todos los países, por el otro evita que el nivel arancelario quede ponderado a favor de los productos con una demanda menos elástica o con aranceles más bajos. Al nivel arancelario estimado a partir de esta ficticia estructura de la demanda lo denomina el «nivel arancelario potencial». Con este sistema consigue recomponer de una forma más precisa una estructura comparable del nivel de las barreras arancelarias elevadas al comercio en quince países europeos a lo largo del primer tercio del siglo XX¹².

importado en cada país. Para los «productos primarios» escoge 38 productos y los agrega en cinco clases; para los «productos semi-manufacturados», 44 productos y cinco clases; y para los productos «manufacturados», 62 productos y ocho clases.

¹² Mirándolo de otra forma, lo que Liepman obtiene es una estructura comparable de las barreras arancelarias elevadas por diferentes países en relación a las principales productos de exportación europeos. Esta estimación cuenta, además, con la ventaja de que es presentada tanto de forma desagregada como agrupada en categorías económicas.

El cuadro 11.2 y las tablas A.11.1 y A.11.2 del Apéndice son una reelaboración de las estimaciones de los «niveles arancelarios potenciales» (a partir de ahora «nivel de las barreras arancelarias»), realizadas por H. Liepmann. La comparación de las barreras arancelarias de alimentos, productos semi-manufacturados y manufacturados nos permite analizar algunas hipótesis sobre el nivel y los cambios en la protección de forma comparativa¹³. Antes de la Primera Guerra Mundial, se puede observar cómo España mantenía un nivel de protección de la agricultura parecido al de países más industrializados como Alemania o Francia. El alto grado de protección de los cereales y harinas en España e Italia (cerca del 30 por 100) era compartido por Alemania y Francia (con un 27 por 100). En los años veinte, Francia e Italia moderaron sus barreras arancelarias en la agricultura, mientras España las reforzaba (incluso con prohibiciones a las importaciones de trigo¹⁴). En 1931 todos los países incrementaron fuertemente el nivel arancelario de los cereales y otros productos alimenticios.

La protección global de los productos semi-manufacturados antes de la Guerra Mundial es muy parecida en España, Italia y Francia, siendo sólo Alemania quien presenta un nivel netamente inferior. En los metales semi-elaborados España muestra un nivel similar al italiano y al francés (cercano al 30 por 100), pero dobla al alemán. La situación, sin embargo, cambiaría si se observa la protección elevada sobre los textiles semi-elaborados, donde el nivel español sería casi tres veces superior al de cada uno de estos tres países. En la década de 1920, Alemania y Francia redujeron sus barreras arancelarias en los productos semi-elaborados, mientras Italia prácticamente las mantenía; España, por su parte, las elevó en más de un 60 por 100. Así, en los textiles semi-elaborados, España aumentó su nivel arancelario del 25 al 33 por 100 en tanto que Italia

lo redujo del 9,2 al 6,6 por 100; en el caso de los metales, mientras España pasaba de un 32 al 70 por 100, Italia lo hizo sólo de un 28,2 a un 38,3 por 100 (véase cuadros A.2 y A.3 del Apéndice).

El nivel arancelario de los productos manufacturados constituye un aspecto trascendental de la política arancelaria en los países en desarrollo. En España (según el cuadro 11.2) el grupo de los productos manufacturados, en los años de la preguerra, con un nivel arancelario del 36 por 100, triplicaba a los de Italia y Francia, al mismo tiempo que cuadruplicaba el de Alemania. En 1927, España había incrementado en un 24 por 100 las barreras arancelarias; los italianos, por su parte, lo hacían en un 76, los franceses en un 67 y los alemanes en un 82 por 100. Así, pues, el nivel arancelario de las manufacturas en la España de los años veinte siguió aumentando, pero mientras antes de la guerra triplicaba los niveles arancelarios italiano y franceses, en la posguerra tan sólo los doblaba. Por ejemplo, el grupo de los metales y la maquinaria que en España incrementaron sus porcentajes en un 15 y un 29 por 100, respectivamente, mientras en Italia los mismos grupos lo hacían en un 44 y un 80 por 100¹⁵. Es decir, la enorme distancia que separaba a las barreras arancelarias españolas del resto de los países en 1913 no pudo menos que reducirse. Sólo algunos grupos como los textiles y el papel aumentaron sus niveles arancelarios en términos relativos; así, por ejemplo, en España aumentaron sus porcentajes en un 41 y un 67 por 100, respectivamente, mientras que Italia lo hacía solamente en un 24 y un 9 por 100. En 1931, cuando junto a los aranceles surgieron otras prácticas restrictivas del comercio, Alemania redujo algo su nivel arancelario, Francia lo incrementó ligeramente y sólo Italia muestra un fuerte incremento relativo del mismo respecto a 1927, acortando de nuevo su diferencial con España.

En resumen, se puede decir que las leyes arancelarias de 1892 y 1906 parecen haber colaborado de forma importante a aislar a la industria española de la disciplina de costes y de los incentivos a la competencia derivados de una mayor especialización en la economía internacional. La mayor similitud de barreras arancelarias con Italia

¹³ Para la comparación se han elegido los derechos de la primera columna (o de la «nación más favorecida»), ya que la extensión de acuerdos comerciales hacia prácticamente general el uso de esta tarifa. Los problemas en la elección de los precios (f. o. b. en vez de c. i. f.), y el problema de obtener aranceles promedio (por ejemplo, entre un arancel del 50 por 100 y uno del 0 por 100 no existe media representativa), sugieren que los cuadros 11.2 y A.11.2 y A.11.3 del Apéndice deban ser usados más como indicadores comparativos que como índices absolutos del nivel arancelario.

¹⁴ Desde 1926 la importación de trigo fue prohibida. Esta norma no pudo mantenerse debido a la escasez y fue abolida primero parcialmente en 1928 y de forma total en 1931 con la imposición de cuotas.

¹⁵ Algo parecido ocurrió con los vehículos que en España e Italia partieron de niveles relativamente bajos, pero incrementaron su nivel arancelario en un 380 y en un 840 por 100 respectivamente; los neumáticos y juguetes que en España partían de niveles prohibitivos del 85 por 100 redujeron en un 27 por 100 sus barreras arancelarias, mientras en Italia las incrementaba en un 34 por 100.

antes de la guerra en los grupos de alimentos y productos semi-manufacturados, sólo sugiere que el diferencial en el nivel arancelario sobre las manufacturas se pudo aproximar al diferencial en la protección efectiva a las mismas. En los años veinte el incremento relativo del nivel arancelario de las manufacturas en los países analizados fue proporcionalmente mayor que en España. Si a esto se añade que España, a diferencia de Italia (así como de Alemania y Francia), siguió aumentando el nivel arancelario de los productos semi-manufacturados y alimentos, se podría incluso sugerir la hipótesis de una reducción de la protección efectiva relativa en la industria española para este período.

Los años treinta inauguraron una nueva etapa del comercio internacional, en la que los acuerdos bilaterales de «clearing», el control de cambios y los contingentes hicieron perder importancia a los aranceles como elementos restrictivos del comercio. Los decretos de 24 de mayo de 1933 y 21 de noviembre de 1934 establecieron en España contingentes para numerosas mercancías, pero sólo con el inicio de la Guerra Civil se entra de lleno en el período de limitaciones y controles¹⁶. En los veinte años que van desde 1940 hasta el nuevo arancel de 1960, los aranceles se mantienen en un segundo plano y se recurre a las restricciones cuantitativas a la importación y a las manipulaciones del tipo de cambio. En 1959 se pasa de un régimen comercial prácticamente autárquico a una generalización progresiva del libre comercio con restricciones comerciales basadas de nuevo en el arancel. La incidencia del arancel sobre el sector industrial partió de un nivel alto al inicio de los años sesenta, pero mostraría a lo largo de la década una tendencia progresiva a la reducción¹⁷.

¹⁶ Véase Información Comercial Española (1960), pp. 45-46.

¹⁷ La proporción de la importación liberalizada se duplicó entre 1960-1961 (38 por 100) a 1968-1969 (77,5 por 100) al compás de una reducción de las restricciones cuantitativas («globales» y «bilaterales»). El nuevo arancel mantuvo una dispersión de las tarifas muy alta (oscilaban entre 0 y 85), con un arancel medio para toda la economía del 24,9 por 100, que, con la tarifa fiscal («Impuesto de Compensación de Gravámenes Inferiores») media del 7,1 por 100, situó la presión aduanera sobre las importaciones en un 33,8 por 100. La posterior devaluación de la peseta en un 20 por 100 aumentaría este nivel medio a un 49,9 por 100. Esta protección nominal, sin embargo, muestra una tendencia a la reducción a lo largo de la década. Así el arancel medio de la industria manufacturera pasó de 32,6 por 100 en 1962 a 31,3 en 1965 y 22,5 en 1968. Véase Donges, J. B. (1976), pp. 65-73.

b) *El régimen comercial*

En dos etapas de expansión de la economía internacional, España se mantuvo disociada del sistema comercial o monetario imperante en la misma. El primero se extiende desde 1890 a 1913, cuando España mantuvo un patrón fiduciario con un régimen de tipo de cambio flexible durante el período de mayor éxito del patrón-oro en la economía internacional. El segundo desde 1948 a 1959, en que mantuvo un régimen de restricciones cuantitativas a la importación y un sistema de tipos de cambios manipulados en un momento en que la mayoría de los países industrializados liberalizaba sus políticas comerciales, propiciando tipos de cambio estables dentro de un nuevo orden del sistema financiero internacional. Estos dos períodos, según se ha visto en la sección primera, son los mismos en que se incrementa el diferencial de apertura de la economía española en relación con los principales países europeos, y en concreto con Italia. Como se puede observar en el cuadro 11.3 durante estos dos períodos, parece existir una cierta coincidencia entre el distanciamiento de los precios interiores e internacionales, la depreciación del tipo de cambio y la reducción o lento crecimiento del nivel relativo de las exportaciones españolas.

Para el período 1890-1913, Martín Aceña ha puesto de relieve los efectos aislacionistas que supuso el alejamiento de España del sistema monetario internacional tanto para el volumen de recursos financieros como para el comercio exterior¹⁸. Prados, a su vez, ha estimado unos valores tentativos de las elasticidades precios y renta de las exportaciones e importaciones que tienden a confirmar que, mientras la demanda de exportaciones española era poco sensible a las variaciones de sus precios, a las importaciones les ocurría lo contrario. Así, durante el período 1890-1904 la fuerte depreciación de la peseta no tuvo un efecto positivo sobre la demanda de exportaciones, mientras que reforzó la elevada barrera arancelaria erigida en diciembre de 1891¹⁹. Más aún, entre 1890 y la media del período 1896-1906 la depreciación se situó en torno al 28 por 100 y es posible que la subida de los precios relativos de las importaciones

¹⁸ Martín Aceña (1981), pp. 267-302.

¹⁹ Véase Prados de la Escosura (1982), pp. 29-33, y (1988), pp. 184-188.

CUADRO 11.3.—*Índices de los tipos de cambio, precios al por mayor y grados de apertura en algunos países europeos, 1890-1959 (1890 y 1948 = 100).*

| | 1890 | 1904 | 1913 | 1948 | 1953 | 1959 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| <i>A. Precios al por mayor</i> | | | | | | |
| Alemania | 100 | 95 | 116 | 100 | 172 | 178 |
| Francia | 100 | 94 | 116 | 100 | 153 | 193 |
| Reino Unido | 100 | 94 | 112 | 100 | 149 | 159 |
| Italia | 100 | 87 | 113 | 100 | 96 | 94 |
| España | 100 | 133 | 134 | 100 | 175 | 261 |
| <i>B. Tipos de cambio</i> | | | | | | |
| Francia | 100 | 100 | 100 | 100 | 59 | 42 |
| Reino Unido | 100 | 100 | 100 | 100 | 70 | 70 |
| Italia | 100 | 100 | 100 | 100 | 88 | 88 |
| España | 100 | 132 | 103 | 100 | 127 | 176 |
| <i>C. EX/PIB (\$ 1980, P.P.A.)</i> | | | | | | |
| Francia | 100 | 100 | 123 | 100 | 162 | 206 |
| Alemania | 100 | 116 | 163 | 100 | 380 | 547 |
| Reino Unido | 100 | 95 | 121 | 100 | 102 | 107 |
| Italia | 100 | 139 | 151 | 100 | 120 | 203 |
| España | 100 | 79 | 71 | 100 | 131 | 121 |

Fuentes:

A.—Índice de precios al por mayor: 1890-1959: España, en Ojeda (1988); el resto de los países, en Mitchell (1985).

B.—Tipos de cambio: España 1890-1913 ptas./libra: Tortella y otros (1978); el resto de los países, Mitchell (1985); 1948-1959: España, tipo de cambio de mercado de Tánger ptas./\$, obtenido como en el caso de los demás países de United Nations (1962).

C.—Porcentaje exportaciones/PIB (cuadro A.11.1).

en esta cantidad supusiera una restricción a importar más importante que la del arancel en estos años²⁰.

El comercio exterior durante el período 1948-1959 se mueve por los difíciles cauces de las licencias, las cuotas y el control de cambios, siendo este último el que mayor incidencia tuvo sobre la política comercial del período. Hasta 1948 se usó un sistema de estricto control del comercio mediante licencias a la importación y a la exportación, junto con un tipo de cambio oficial único altamente sobrevalorado. Desde este año el sistema de licencias se flexibilizó algo y se recurrió a un fortalecimiento de los acuerdos comerciales bilaterales (con cuotas fijas tanto para países como para productos), y a un sistema de tipos de cambio múltiples que intentó discriminar a favor de los bienes más competitivos en la exportación y de los bienes importados complementarios de la producción nacional²¹. Este sistema, dada la baja cotización de la peseta en el mercado negro, mantuvo el cambio medio oficial altamente sobrevalorado. En 1951 se intentó simplificar este sistema reduciendo el número de cambios múltiples y realizando una política de sostenimiento de la cotización libre de la peseta en el exterior. En un primer momento se logró acercar el cambio libre y el cambio en el mercado oficial de Madrid, pero pronto se invertiría esta tendencia debido a la fuerte inflación y a los valores negativos de la balanza de pagos²².

En el período 1948-1959, por tanto, la política arancelaria no fue el principal instrumento de restricción de las importaciones. Las cuotas, las licencias y los controles a la importación fueron los que se

²⁰ Una depreciación aislada de un 28 por 100, en un contexto internacional de tipos de cambios estables, produce un efecto protector en términos relativos igual al valor absoluto de la misma. En el caso de los aranceles, como hemos visto anteriormente, el nivel arancelario relativo (medible por el diferencial del nivel arancelario con los otros países) fue del 24 por 100 en relación a las manufacturas, pero en términos globales no llegaba al 10 por 100. De esta misma opinión es Cortés Conde (1988), p. 242, al decir que entre 1890 y 1904: «La protección por efecto de la depreciación del tipo de cambio resultó en España ciertamente mayor que el del arancel.» Prados (1982) (1988) sugiere también el reforzamiento de las barreras arancelarias que supuso la devaluación de la peseta.

²¹ Los tipos de cambio múltiples habían sido ya introducidos en 1946 con un tipo preferencial para el turismo de 16,4/16,8 pesetas/dólar. En 1948 se introdujeron 15 tipos de cambio diferentes para las exportaciones (que iban desde las 10,9 a las 21,9 pesetas/dólar) y 9 tipos para las importaciones (desde las 11,2-27,4 pesetas/dólar). A partir de 1951 el número de cambios múltiples fue reducido a 6 para las exportaciones (que oscilaban entre 21,9-38,9 pesetas/dólar) y 7 para las importaciones (de 11,2-38,9 pesetas/dólar). Cf. Donges (1976), pp. 47-51.

²² Véase Clavera, *et al.* (1978), pp. 267-278.

CUADRO 11.4.—Tendencias de precios y «premios a la escasez» de los productos importados, 1921-22/1933-34 y 1948-49/1958-59.

| | Precios al por mayor de productos importados (1) | Valores unitarios de la importación (2) | «Premios de escasez» (1)/(2) |
|---------|--|---|------------------------------------|
| 1921-22 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| 1925-26 | 94,3 | 88,4 | 106,7 |
| 1929-30 | 84,2 | 95,8 | 87,9 |
| 1933-34 | 77,1 | 72,8 | 105,9 |
| 1948-49 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| 1952-53 | 141,1 | 83,0 | 170,0 |
| 1956-57 | 203,9 | 97,4 | 209,3 |
| 1958-59 | 234,6 | 92,8 | 252,8 |

Fuente: 1921-22/1933-34, (1) Índice de precios al por mayor de un grupo de 16 productos de importación: *Boletín de Estadística* (1942), p. 309; (2) Tena, A. (1989), pp. 340-356. 1948-49/1958-59, (1) y (2) Donges (1971), p. 40.

encargaron de frenar las importaciones a pesar del estímulo que representaba la alta sobrevaluación del tipo de cambio oficial. El sesgo que se puede observar entre los precios nacionales de un grupo de productos de importación y el índice de precios c. i. f. de las importaciones en el cuadro 11.4 servirían para ilustrar el incremento del nivel medio de protección en estos años. El fuerte aumento del «premio de escasez» que se produjo entre 1948-1959 contrasta con el moderado crecimiento del periodo 1921-1934, de la misma forma que la ligera disminución del porcentaje de las importaciones, en relación con el PIB durante los años cincuenta, contrasta con el crecimiento de este porcentaje durante los años veinte²³.

IV. Exportaciones y competitividad

Hasta aquí se ha analizado en términos comparativos el grado de apertura de la economía española e italiana, su nivel arancelario y el tipo de régimen comercial. A partir de estos indicadores se puede

²³ El porcentaje de las importaciones/PIB a precios constantes pasó de 10,9 a 9,6 por 100 entre 1949-1959 y de 10,7 por 100 a 14,1 por 100 entre 1921-1929. La elección de otros años variaría las proporciones, pero no la tendencia a disminuir y aumentar en los respectivos periodos.

establecer la estrategia seguida por ambos países en su incorporación a la economía internacional. En esta sección se analizarán los efectos de estas diversas estrategias sobre sus respectivas exportaciones. Como es bien sabido, el principal efecto perverso de una política proteccionista a largo plazo consiste en desviar los recursos existentes desde las industrias exportadoras con ventaja comparativa a las industrias protegidas sustitutivas de importaciones. De esta forma se reducen las posibilidades de que el sector exportador encuentre sus líneas de ventaja comparativa y se entra de forma inevitable en el desarrollo de sectores con altos costes, ineficientes e incapaces de incorporarse al mercado internacional²⁴.

El análisis de «cuotas de mercado constantes» (*constant market-share analysis*)²⁵ proporciona un procedimiento útil para averiguar en qué medida el crecimiento de las exportaciones es causado por un incremento de la competitividad relativa de la economía o por las mejoras en las condiciones de la demanda externa. Aquí se usa su forma más simplificada y, por tanto, se prescinde del análisis de los grupos de productos o mercados que han contribuido al crecimiento de las exportaciones debido a una favorable especialización. La fórmula utilizada

$$q' = S_0 \cdot Q' + S' \cdot Q_0 + S' \cdot Q' \quad 26$$

²⁴ Cf. Kravis, I (1970), p. 858.

²⁵ Las cuotas de mercado constantes es un instrumento clásico en el análisis del crecimiento de las exportaciones. Aplicado por primera vez por Tyszynsky (1951), ha sido usado para el caso italiano (1955-1864) por Stern (1967), pp. 33-41, y para el caso español (1962-1969) por Donges (1971), pp. 62-63, y más recientemente para el periodo 1913-1928 en versión simplificada por Palafox (1986), pp. 186-192, y Prados (1988), pp. 235-239. Un planteamiento teórico de las limitaciones de este análisis puede verse en Leamer y Stern (1970) y Richardson (1971).

²⁶ El crecimiento (o decrecimiento) de las exportaciones (q') se hace depender simplemente del crecimiento (o decrecimiento) de la demanda en sus mercados y del incremento (o reducción) relativo de la competitividad con respecto a sus competidores. En el primer caso el crecimiento de la demanda se explica con el crecimiento de las exportaciones mundiales (o europeas) si el país mantuviera la misma cuota de mercado entre los dos periodos ($S_0 \cdot Q'$), es decir, si creciera al mismo ritmo que las exportaciones mundiales (o europeas). En el segundo, el incremento relativo de competitividad se explicaría con el aumento (o reducción) de su cuota de mercado en la hipótesis de que las exportaciones mundiales o europeas se mantuvieran constantes ($S' \cdot Q_0$). Finalmente, por consistencia, en la identidad final se incluye un «efecto interacción» de ambos, el efecto competitivo y el efecto de demanda ($S' \cdot Q'$). Véase Baldwin (1958) y Richardson (1971).

CUADRO 11.5.—*Análisis de los cambios reales de las exportaciones españolas e italianas por cuotas de mercado constantes, 1890-1912 y 1913-1928 (mill. \$ de 1913), 1948-1958 (mill. \$ de 1948).*

| Precios constantes | Incremento exportación | Efecto demanda | Efecto competitivo | Efecto interacción |
|-----------------------------|---------------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1890-94/1908-12 | | | | |
| España | | | | |
| Nor: EUROPA * | 93,3 | 144,1 | - 28,0 | - 22,6 |
| Nor: MUNDO | 93,3 | 155,4 | - 33,2 | - 28,9 |
| Italia | | | | |
| Nor: EUROPA * | 105,6 | 188,7 | - 44,4 | - 38,7 |
| Nor: MUNDO | 105,6 | 175,4 | - 38,7 | - 31,3 |
| 1913-1928 | | | | |
| España | | | | |
| Nor: EUROPA * | - 4,2 | 36,8 | - 36,6 | - 4,4 |
| Nor: MUNDO | - 4,2 | 71,3 | - 61,1 | - 14,4 |
| Italia | | | | |
| Nor: EUROPA * | 181,1 | 57,4 | 110,7 | 12,8 |
| Nor: MUNDO | 181,1 | 112,6 | 55,4 | 13,1 |
| 1948-1958 | | | | |
| España | | | | |
| Nor: Países desarrollados * | 208,7 | 358,7 | - 76,4 | - 73,6 |
| Nor: MUNDO | 208,7 | 344,3 | - 70,0 | - 65,4 |
| Italia | | | | |
| Nor: P.D. * | 2.707,4 | 1.036,3 | 852,2 | 818,9 |
| Nor: MUNDO | 2.707,4 | 988,8 | 895,1 | 823,5 |

* En 1890-94/1908-12, Europa incluye EE.UU.; en 1913-1928, EE.UU. y Canadá. En 1948-58, Países desarrollados: EE.UU., Canadá, Europa occidental, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Japón.

Fuentes: 1890-94/1908-12, a precios constantes de 1913, España: Prados (1982), Italia en Ercolani (1978), Europa y Mundo en Lewis (1981).

1913-1928, a precios constantes de 1913, España en Tena, A. (1989), Italia, Tattara, G. (1988), Europa y Mundo en Lamartine Yates, P. (1959). 1948-1958, España, Italia, Países Desarrollados y Mundo en dólares constantes de 1948 en United Nations (1962).

Donde q' : es el incremento de las exportaciones del país;

S_0 : la cuota de las exportaciones del país en el total mundial (o europeo) en el período de partida;

Q' : el incremento de las exportaciones mundiales (o europeas);

S' : el incremento de la cuota del país en el total mundial (o europeo) entre los dos períodos;

Q_0 : el total de las exportaciones mundiales (o europeas) en el período de partida.

El análisis de «cuotas de mercado constantes» puede ser usado para distintos niveles de agregación. En la forma que aquí se muestra se prescinde del efecto mercado o de los incrementos de competitividad en los productos individuales, y se presta atención sólo al efecto total de la suma de todos ellos. A su vez, se ha preferido realizar el ejercicio a precios constantes, ya que al depender el efecto competitivo directamente del cambio en la cuota de las exportaciones (S'), una caída en el precio relativo de las exportaciones, como causa de un incremento en la competitividad, podría suponer una disminución de dicha cuota si se midiera a precios corrientes en vez de a precios constantes²⁷. Para la elección de la norma (la norma más apropiada debería ser una norma cambiante integrada por la suma de todos los competidores del país en cuestión en cada período) se ha preferido una de uso más común como la del mundo o Europa, con ligeras variaciones para cada período (véase cuadro 11.5).

En estas condiciones el cuadro 11.5 muestra cómo el crecimiento de las exportaciones a precios constantes en Italia y en España entre 1890-1894 y 1908-1912 fue positivo en ambos, aunque algo mayor en el primero que en el segundo. Este crecimiento se debió primordialmente a la demanda generada por el mercado internacional, que creció más rápidamente que sus exportaciones respectivas. Así, el «análisis de cuotas de mercado constantes» explica esta incapacidad para crecer al ritmo de la demanda internacional como un efecto competitivo negativo. El efecto interacción es más difícil de interpretar globalmente, pero mantiene normalmente la misma tendencia que el efecto competitivo y en general puede ser asimilado al mismo²⁸.

²⁷ Cf. Richardson, J. D. (1971), pp. 230-231.

²⁸ El efecto interacción ($S'Q'$), salvo en caso de contracción del comercio internacional (en la que Q' tenga signo negativo), mantiene el mismo signo del efecto competitivo dado por S' .

En el período 1913-1928, las exportaciones en volumen españolas crecieron a tasas ligeramente negativas en contraste con el importante incremento que sufrieron las italianas. En este caso la responsabilidad del incremento real de las exportaciones italianas se debe al efecto positivo de la mejora de la competitividad que, si tomamos como norma a Europa, llegó a doblar en importancia el efecto positivo de la demanda. Por el contrario, en España, tanto si usamos la norma de Europa (con Estados Unidos y Canadá) como la global del mundo se puede observar cómo, a pesar del efecto positivo del mercado, la suma de los efectos negativos de la competitividad superaron ligeramente al primero, impidiendo el crecimiento de las exportaciones. El tema de la competitividad de las exportaciones españolas en estos años ha merecido la atención de algunos estudiosos y se mantienen opiniones diversas²⁹. Sin embargo, autores que difieren sobre el incremento de la competitividad para el conjunto de las exportaciones españolas sí parecen estar de acuerdo en que el aumento destacado de la participación de los productos agrarios, como la naranja, el vino y el aceite en el total de las exportaciones, fue debido más a un incremento de la competitividad o productividad en estos sectores que al efecto de un aumento de la demanda del mercado internacional³⁰. Prados realiza un interesante

²⁹ Algunos especialistas se han interesado en la pérdida o ganancia de competitividad de la economía española en el período 1913-1928 mediante el «análisis de cuotas de mercado constantes». Palafox, J. ((1986), pp. 186-192), a partir de las series oficiales a precios corrientes, obtiene que España incrementó su cuota de mercado tanto con relación a Europa como al mundo. Inevitablemente, todo incremento de cuota de mercado en «el análisis de las cuotas de mercado constantes» es atribuido al efecto competencia y al efecto interacción. Así, Palafox concluye, en primer lugar, que hubo un incremento de las exportaciones corrientes en estos años, y además que este incremento fue entre un 24 y un 38 por 100, responsabilidad del aumento de la competitividad relativa de las exportaciones españolas en el mercado europeo. Palafox no acierta al usar precios corrientes, ya que le lleva a confundir los incrementos de precios relativos de las exportaciones (lo que es un claro índice de pérdida de competitividad relativa), con un incremento de competitividad. Si a esto se añade que el uso de las series oficiales exagera el incremento de los precios de las exportaciones, no pueden extrañar tan optimistas resultados. Prados ((1988), pp. 236-238) critica el uso de las series oficiales a precios corrientes por Palafox y, en consonancia con los resultados del cuadro 11.4, mantiene que no hubo un efecto competitivo positivo, ya que las exportaciones españolas perdieron peso en el comercio europeo.

³⁰ La tesis de Palafox ((1986), pp. 186-192) sobre el incremento de la competitividad de las exportaciones se centra, sobre todo, en que el aumento de la participación de los productos agrarios competitivos como las naranjas, el vino y el aceite pudo incrementar la competitividad general de las exportaciones españolas. Prados ((1988), pp. 236-239) intenta demostrar que, a pesar de la pérdida en la competitividad general

CUADRO 11.6.—*Análisis de los cambios de las exportaciones españolas e italianas por grupos de producción y cuotas de mercado constantes, 1913-1928.*

| 1913-1928 Precios corrientes | Incremento exportación | Efecto demanda | Efecto competitivo | Efecto interacción |
|---------------------------------|---------------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| Millones de \$ EE.UU. | | | | |
| <i>Manufacturas</i> | | | | |
| SITC (5+6+7+8) | | | | |
| Norma: MUNDO | | | | |
| España | 48,7 | 53,8 | -3,4 | -2,7 |
| Italia | 344,0 | 104,5 | 134,2 | 105,3 |
| <i>Materias primas</i> | | | | |
| SITC (2+3) | | | | |
| Norma: MUNDO | | | | |
| España | -0,5 | 36,8 | -22,1 | -15,8 |
| Italia | -51,0 | 73,3 | -80,2 | -44,1 |
| <i>Productos agrarios</i> | | | | |
| SITC (0+1+4) | | | | |
| Norma: MUNDO | | | | |
| España | 123,6 | 66,0 | 37,2 | 20,4 |
| Italia | 79,8 | 87,7 | -4,6 | -3,3 |

Fuentes: Standard International Trade Classification (SITC) Revised en United Nations (1961); España, elaboración propia a partir de las Estadísticas del Comercio Exterior españolas; Mundo, elaboración propia a partir de la clasificación de las exportaciones mundiales por productos de Lamartin Yates, P. (1959), pp. 222-223. Italia, 1913, en Federico (1987a), p. 8; Italia, 1928, en Tattara (1988).

ejercicio a este respecto con los cítricos y el vino confirmando los efectos competitivos de los mismos³¹.

Los resultados del cuadro 11.6 por grupos de productos, a pesar de la distorsión que supone su medición a precios corrientes, tenderían en general a confirmar alguna de las hipótesis expuestas anteriormente. De 1913 a 1928 las exportaciones manufactureras italianas crecieron un 356 por 100 a precios corrientes, y aunque, al menos, un 30 por 100 de este crecimiento fue debido al impulso

de las exportaciones, sectores como los cítricos y el vino pudieron incrementar su competitividad de forma aislada.

³¹ Prados (1988), pp. 238-239.

dado por la demanda internacional, el resto lo podríamos achacar al incremento de la competitividad de las mismas. En los mismos años las manufacturas españolas crecían en un 176 por 100 gracias a la demanda internacional y pese a la reducción de su competitividad relativa. La disminución en la exportación de materias primas fue un hecho común en Italia y España, aunque tuvo más importancia en la primera; en ambos casos se puede explicar como un drástico proceso de pérdida de la competitividad relativa del sector. Por último, en este cuadro destaca el importante incremento de las exportaciones de productos agrarios españoles. La responsabilidad del mismo se puede achacar principalmente al importante incremento de la competitividad de los productos agrarios españoles que contribuyeron en cerca de un 50 por 100 (sumados los efectos competitivo e interacción) al incremento de sus exportaciones. Italia aumentó también sus exportaciones agrícolas, pero esto se produjo gracias al incremento de la demanda del mercado internacional, ya que la competitividad tuvo un efecto ligeramente negativo sobre este crecimiento. En resumidas cuentas, lo que el cuadro 11.5 sugiere es que una de las razones principales del estancamiento de las exportaciones españolas durante el período de entreguerras hay que buscarla en la pérdida de competitividad de las exportaciones españolas de manufacturas. El origen se encuentra en las décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial, cuando España introdujo un nivel tal de restricciones al comercio exterior que le impidió participar en el juego de la libre competencia y la disciplina de costes, siendo, por tanto, esta exclusión del mercado internacional una de las razones que afectaron a la pérdida de competitividad de las exportaciones españolas en el período siguiente.

El cuadro 11.6 desarrolla, a precios constantes, el mismo tipo de análisis para algunos de los productos agrarios más importantes dentro de las exportaciones españolas. Estos resultados confirman que existió un efecto competitivo positivo para el incremento de las exportaciones en productos como el vino, el aceite y el arroz. Entre éstos, merece resaltar la importante contribución de la competitividad del vino al incremento de sus exportaciones en un momento en que la demanda internacional retiraba su apoyo a la expansión del sector. La naranja, el principal producto de la exportación española en estos años, creció, sin embargo, exclusivamente por efecto de la demanda internacional, ya que su efecto competitivo fue negativo.

CUADRO 11.7.—*Análisis de los cambios de las exportaciones de algunos productos agrícolas españoles por cuotas de mercado constantes, 1913-1928 (precios dólares 1913).*

| <i>Precios constantes España 1913-1928</i> | <i>Incremento exportación</i> | <i>Efecto demanda</i> | <i>Efecto competitivo</i> | <i>Efecto interacción</i> |
|--|-----------------------------------|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Millones de \$ EE.UU. | | | | |
| <i>Naranjas</i> Norma: MUNDO | 6,7 | 22,6 | -5,9 | -10,0 |
| <i>Vino</i> Norma: MUNDO | 8,8 | -3,7 | 14,8 | -2,3 |
| <i>Aceite</i> Norma: MUNDO | 2,3 | 1,06 | 1,05 | 0,19 |
| <i>Arroz</i> Norma: MUNDO | 3,3 | 0,22 | 2,75 | 0,33 |

Productos agrarios a precios constantes, España: *Estadísticas del Comercio Exterior*; Mundo: United Nations, FAO (1956), pp. 1-39.

Este resultado negativo de la competitividad se moderaría si el ejercicio se efectuara a precios corrientes, lo que sugiere que gran parte del efecto de competitividad negativo fue debido al incremento relativo de los precios de exportación de las naranjas españolas con relación a las de otros países. Así, estos resultados sugieren que si España hubiera logrado moderar el alza de los precios de las naranjas, el incremento de sus exportaciones podría haber aprovechado, en mayor medida, la fuerte expansión de la demanda internacional.

Finalmente, el análisis de los cambios en las exportaciones reales entre 1948 y 1958 (cuadro 11.5) muestra que éstas crecieron tres veces más rápidamente en Italia que en España (con tasas de crecimiento del 4,5 y 13,4 por 100 anual respectivamente). Una parte importante de este crecimiento se debió a la fuerte expansión de la economía internacional, principalmente en los países desarrollados. Al menos un tercio del incremento de las exportaciones italianas y la totalidad del de las españolas fue propiciado por la expansión de la demanda mundial. La competitividad de la economía italiana permitió que sus exportaciones crecieran más deprisa que las mundiales y las de los países desarrollados. El caso contrario le ocurrió a la econo-

mía española, cuya falta de competitividad le impidió que sus exportaciones crecieran al mismo ritmo que las de la economía internacional.

La expansión de las exportaciones españolas de la década de 1960 fue apoyada, como en la anterior, por el crecimiento de los mercados internacionales. Sin embargo, una parte de esta expansión de las exportaciones de manufacturas se puede atribuir, en alguna medida, al incremento de la competitividad de la industria española, fruto del cambio en la política económica de los años 1958-1959³².

V. Conclusiones

De las secciones anteriores se puede concluir que España se sustrajo a la tendencia general de apertura de las economías europeas durante algunos períodos clave de expansión de la economía internacional. Así ocurrió en las dos décadas que van de 1890 a 1913. En estos años la economía española contrajo la proporción de su comercio exterior a causa de una reducción drástica en el crecimiento de sus importaciones. La marginación del sistema monetario internacional y las altas barreras arancelarias relativas para los productos manufacturados fueron las causas. Durante el periodo de entreguerras es posible observar las primeras consecuencias de este proceso divergente de integración en la economía mundial entre España e Italia. Antes de la guerra, Italia se había beneficiado de una mayor vinculación a la economía internacional y pudo desarrollar una producción competitiva y exportar algunos grupos de manufacturas. España, por el contrario, frustró la expansión potencial de un sector industrial competitivo. Fruto de este proceso fue la especialización de las exportaciones españolas en algunas gamas de productos mediterráneos durante el período de entreguerras y su renuncia a hacer competir a la industria española en la economía internacional.

El segundo período en el que España se aisló de la expansión de la economía internacional se produjo durante la década de 1950. Durante estos años España no fue capaz de desembarazarse de las

restricciones impuestas a su comercio y mantuvo un régimen de restricciones cuantitativas a la importación, dentro de un sistema de tipos de cambio sobrevalorados en un momento en que la mayoría de los países desarrollados propiciaban la liberalización de sus políticas comerciales. De esta forma se puede decir que España propiciaba el mantenimiento de un sector exterior en el que se agravaron los problemas que se venían arrastrando desde los años veinte, donde el alto nivel de necesidades importadoras y la falta de respuesta de las exportaciones venían a constituirse en dos de las características endémicas del sector exterior español que persisten hasta nuestros días.

El estudio de la competitividad de las exportaciones españolas e italianas por cuotas de mercado constantes, permite interpretar la incapacidad de las exportaciones españolas de crecer al mismo ritmo que las exportaciones europeas o mundiales como un efecto competitivo negativo. Los resultados de este trabajo, por tanto, tenderían a confirmar, a partir de un análisis estilizado comparativo de las barreras comerciales impuestas en España y de la falta de competitividad de sus exportaciones, que la economía española habría sufrido las consecuencias de los efectos dinámicos de la protección. La vinculación entre las fuertes restricciones comerciales y la movilización de recursos desde los sectores de producción competitivos de exportación a los sectores ineficientes sustitutivos de las importaciones (es decir, aquellas actividades improductivas de búsqueda de rentas), deberán ser estudiadas por sectores y con un mayor detenimiento.

³² Véase Donges (1971), (1972), pp- 205-211. Donde realiza un análisis de las cuotas de mercado constantes de las exportaciones españolas durante la década de 1960.

CUADRO A.11.1.—(Continuación.)

| | España | Italia | Francia | Reino Unido | Alemania |
|------------------------|--------|--------|---------|-------------|----------|
| 1922-1930 | 4,1 | 6,1 | 11,2 | 18,3 | 24,5 |
| 1931-1939 ^b | 2,9 | 5,3 | 7,8 | 12,2 | 18,5 |
| 1945-1955 | 2,5 | 3,5 | 9,3 | 14,3 | 8,9 |
| 1956-1965 | 2,7 | 6,9 | 11,8 | 14,7 | 16,3 |
| 1966-1975 | 5,1 | 13,4 | 17,1 | 17,9 | 27,2 |
| 1976-1985 | 9,6 | 18,1 | 23,0 | 25,0 | 36,5 |
| <i>Importación/PIB</i> | | | | | |
| 1890-1895 | 14,2 | 6,0 | 14,9 | 12,7 | — |
| 1896-1904 | 10,1 | 8,5 | 14,2 | 13,4 | — |
| 1905-1913 | 10,4 | 13,7 | 15,1 | 13,9 | — |
| 1914-1921 ^a | 8,7 | 9,8 | 19,0 | 19,0 | — |
| 1922-1930 | 11,8 | 7,8 | 17,4 | 15,2 | — |
| 1931-1938 ^b | 11,1 | 5,8 | 12,8 | 13,9 | — |
| 1945-1955 | 9,2 | 7,0 | 10,0 | 10,8 | — |
| 1956-1965 | 10,6 | 12,1 | 12,8 | 9,0 | — |
| 1966-1975 | 15,0 | 18,9 | 20,3 | 9,9 | — |
| 1976-1985 | 14,9 | 20,9 | 26,9 | 25,2 | — |

^a Italia comprende sólo de 1914-1918 y el Reino Unido de 1919-1921.

^b España sólo de 1931-1935.

Fuentes: En 1975-1986 para todos los países, índices de volumen de exportaciones e importaciones en United Nations (1987); Índices de volumen del producto interior bruto y paridad del poder adquisitivo en OCDE (1988). De 1890 a 1975, Índices de volumen del PIB e Índices de volumen de las exportaciones para todos los países excepto España e Italia de Maddison, A. (1982); 1922-1938, Índices de volumen de las exportaciones Italia en Tattara, G. (1988); Índices de volumen de las importaciones: Reino Unido de Mitchell, B.R.-Deane, P. (1962), Francia de Lévy-Leboyer, M. (1970) y Annuaire (1966); Italia, Ercolani, P. (1978) excepto 1922-1938 en Tattara, G. (1988). España: Índices de volumen de exportaciones e importaciones de 1890 a 1985 en Tena, A. (1989), Índice de volumen del PIB: 1890-1901 en Carreras, A. (1985); 1901-1907 en Alcaide Inchausti, J. (1976).

CUADRO A.11.1.—Grados de apertura y ratios de exportación e importación sobre el PIB en España, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania (medias quinquenales) (exportación e importación en \$ EE.UU. de 1980; PIB en \$ EE.UU. de 1980 a paridad del poder adquisitivo).

| | España | Italia | Francia | Reino Unido | Alemania |
|--------------------------------------|--------|--------|---------|-------------|----------|
| <i>Exportación + Importación/PIB</i> | | | | | |
| 1890-1895 | 20,3 | 10,5 | 22,7 | 32,2 | — |
| 1896-1904 | 15,4 | 13,9 | 22,3 | 32,3 | — |
| 1905-1913 | 15,6 | 19,5 | 24,2 | 37,5 | — |
| 1914-1921 ^a | 13,5 | 15,4 | 25,4 | 31,8 | — |
| 1922-1930 | 15,9 | 14,0 | 28,6 | 33,5 | — |
| 1931-1939 ^b | 14,0 | 11,1 | 20,5 | 26,1 | — |
| 1945-1955 | 11,7 | 10,5 | 19,4 | 25,1 | — |
| 1956-1965 | 13,2 | 19,0 | 24,6 | 23,6 | — |
| 1966-1975 | 20,1 | 32,4 | 37,4 | 27,8 | — |
| 1976-1985 | 24,5 | 39,0 | 49,9 | 50,2 | — |
| <i>Exportación/PIB</i> | | | | | |
| 1890-1895 | 6,1 | 4,5 | 7,8 | 19,5 | 22,1 |
| 1896-1904 | 5,3 | 5,4 | 8,0 | 18,9 | 24,7 |
| 1905-1913 | 5,3 | 5,8 | 9,1 | 23,5 | 31,5 |
| 1914-1921 | 5,2 | 3,9 | 5,2 | 13,2 | 15,2 |

CUADRO A.11.2.—*Nivel de las barreras arancelarias en España, 1913-1931 (en porcentaje sobre precios).*

| Grupos de productos | 1913 | | 1927 | | 1931 | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 1. ^a col. | 2. ^a col. | 1. ^a col. | 2. ^a col. | 1. ^a col. | 2. ^a col. |
| A. Alimentos | 40,0 | 43,0 | 42,5 | 48,0 | 78,0 | 83,0 |
| A1 (media sin A.5) | 19,0 | 22,5 | 24,7 | 29,0 | 48,4 | 53,8 |
| 1. Cereales y harinas | 32,0 | 32,0 | 41,0 | 41,0 | 99,0 | 99,0 |
| 2. Animales vivos | 11,4 | 13,4 | 19,3 | 28,0 | 35,0 | 46,0 |
| 3. Productos animales | 23,0 | 35,0 | 28,7 | 37,3 | 45,4 | 56,0 |
| 4. Frutas y vegetales | 9,4 | 9,4 | 9,8 | 9,8 | 14,2 | 14,2 |
| 5. Otros productos | 125,0 | 125,0 | 114,0 | 125,0 | 199,0 | 199,0 |
| B. Prod. semimanufac. | 43,4 | 53,0 | 53,3 | 63,0 | 84,0 | 96,0 |
| B1 (media sin B.5) | 20,3 | 32,0 | 33,2 | 44,6 | 41,8 | 57,0 |
| 1. Textiles | 25,0 | 64,0 | 33,3 | 62,4 | 40,0 | 88,0 |
| 2. Madera, papel y corcho | 7,9 | 8,3 | 8,1 | 6,0 | 14,4 | 14,4 |
| 3. Metales | 32,0 | 36,6 | 70,0 | 86,0 | 87,5 | 98,0 |
| 4. Químicas | 16,3 | 19,2 | 21,4 | 24,0 | 25,3 | 27,5 |
| 5. Aceites minerales | 137,0 | 137,0 | 133,0 | 133,0 | 253,0 | 253,0 |
| C. Prod. manufacturados | 35,7 | 49,5 | 44,4 | 81,0 | 55,0 | 96,0 |
| 1. Textiles | 45,0 | 57,3 | 63,5 | 118,0 | 81,5 | 131,0 |
| 2. Papel | 34,0 | 86,0 | 57,0 | 120,0 | 72,0 | 152,0 |
| 3. Cristal y cemento | 41,5 | 68,0 | 59,5 | 73,0 | 57,0 | 72,0 |
| 4. Metales manufac. | 36,4 | 48,5 | 42,0 | 60,0 | 56,5 | 77,0 |
| 5. Máquinas | 16,2 | 20,0 | 21,0 | 36,0 | 33,0 | 46,0 |
| 6. Vehículos | 7,5 | 11,5 | 29,0 | 43,5 | 37,0 | 55,0 |
| 7. Aparatos e instr. | 19,5 | 19,6 | 20,5 | 22,0 | 25,0 | 27,0 |
| 8. Neumát., juguetes | 85,0 | 85,0 | 65,0 | 174,0 | 77,0 | 208,0 |
| Media del nivel arancelario (A1, B1, C) | 25,0 | 34,7 | 34,1 | 51,5 | 48,4 | 68,9 |

Fuente: Liepmann (1938).

CUADRO A.11.3.—*Nivel de las barreras arancelarias en Italia, 1913-1931 (en porcentaje sobre precios).*

| Grupos de productos | 1913 | | 1927 | | 1931 | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 1. ^a col. | 2. ^a col. | 1. ^a col. | 2. ^a col. | 1. ^a col. | 2. ^a col. |
| A. Alimentos | 36,5 | 41,6 | 19,7 | 25,3 | 47,5 | 67,6 |
| A1 (Sin A.5) | 17,2 | 20,2 | 15,8 | 22,0 | 32,7 | 49,3 |
| 1. Cereales y harinas | 30,0 | 37,6 | 21,0 | 26,3 | 89,0 | 131,0 |
| 2. Animales vivos | 9,4 | 13,1 | 6,1 | 19,6 | 8,3 | 26,1 |
| 3. Productos animales | 14,0 | 15,0 | 21,8 | 23,5 | 21,7 | 24,0 |
| 4. Frutas y vegetales | 15,2 | 15,2 | 14,5 | 18,6 | 11,7 | 16,0 |
| 5. Otros productos | 114,0 | 127,0 | 35,3 | 38,5 | 107,0 | 141,0 |
| B. Prod. semimanufac. | 37,7 | 41,4 | 41,6 | 53,0 | 110,9 | 127,2 |
| B1 (Sin B.5) | 21,4 | 28,5 | 22,2 | 35,0 | 40,0 | 59,0 |
| 1. Textiles | 9,2 | 15,5 | 6,6 | 18,7 | 9,9 | 29,0 |
| 2. Madera, papel y corcho * | 39,0 | 44,5 | *26,3 | 29,0 | *60,0 | 62,3 |
| 3. Metales | 28,2 | 34,0 | 38,3 | 63,0 | 45,0 | 85,0 |
| 4. Químicas | 9,2 | 10,2 | 17,7 | 29,5 | 44,6 | 59,6 |
| 5. Aceites minerales | 103,0 | 103,0 | 119,0 | 125,0 | 395,0 | 400,0 |
| C. Prod. manufacturados | 12,8 | 16,7 | 22,5 | 34,5 | 33,8 | 49,8 |
| 1. Textiles | 15,6 | 19,4 | 19,4 | 29,6 | 19,6 | 31,6 |
| 2. Papel | 17,1 | 27,1 | 18,7 | 29,1 | 23,1 | 36,9 |
| 3. Cristal y cemento | 23,7 | 32,4 | 39,6 | 58,4 | 42,6 | 61,0 |
| 4. Metales manufac. | 11,6 | 15,5 | 16,7 | 31,4 | 21,8 | 49,4 |
| 5. Máquinas | 6,4 | 7,5 | 11,5 | 21,3 | 15,3 | 25,4 |
| 6. Vehículos | 5,1 | 6,6 | 43,0 | 53,0 | 93,0 | 111,0 |
| 7. Aparatos e instr. | 6,8 | 6,8 | 9,4 | 10,3 | 21,4 | 25,0 |
| 8. Neumát., juguetes | 16,2 | 18,5 | 21,7 | 43,0 | 33,4 | 58,0 |
| Media del nivel arancelario (A1, B1, C) | 17,1 | 21,8 | 20,2 | 30,5 | 35,5 | 52,7 |

* Sólo pulpa de madera; celulosa, madera de construcción y corcho están libres de tasas.

** Sólo tablas delgadas, no planas y corcho; los demás productos están libres de tasas.